

Ulrik Merbom, 700603
Kulasväg 17
352 55 Växjö
Mobil: 070-588 07 81
e-post: ulrik_70@telia.com

2025-08-26

Profil

Jag är en person med bred erfarenhet inom mitt yrkesområde, under min yrkeskarriär har jag jobbat både med teknik och försäljning. Jag är en socialt utåtriktad person, van att jobba både självständigt och tillsammans i grupp. Jag trivs av att kunna använda mina tekniska kunskaper i försäljningsarbetet och på så sätt bygga upp ett förtroende hos kunden.

Yrkeserfarenhet

Apr 2018 -pågående: Försäljning Komfovent AB

Teknisk försäljning av Komfovents luftbehandlingsaggregat mot entreprenörer och grossister samt bearbetning av konsulter. Delaktig i att driva igenom produktanpassningar för den svenska marknaden mot Komfovents fabrik.

Jun 2015-sept 2017: Delägare/produktchef/försäljningsansvarig, Salda AB

Startade Salda AB, svenskt försäljningsbolag av Saldas produkter. Arbetade uteslutande mot grossist och mitt försäljningsområde var framför allt södra Sverige. Hade även ett stort fokus på att starta försäljning på den svenska marknaden av övriga produkter från Salda som tex modulaggregat och fläktar. Ingick också i företagets ledningsgrupp och styrelse.

2005- maj 2015: Produktchef, Fresh AB

Ansvarade för att bygga upp försäljning och organisation av FTX, även ansvarig för kanal- och takfläktar samt fasadapparater. Samarbetade till en början med Meptek och Fläktwoods. Försäljning riktade sig både till GDS (via K-Rauta etc) och entreprenörer. Efter samarbetet bröts med Meptek och Fläktwoods fick vi agenturen för Salda (Litauen) och Brink Climate systems (Holland). 2012 blev Fresh uppköpta av Volution och samarbetet med Brink bröts. Arbetade mycket med VentAxia (en del av Volution) för att ta fram ett FTX aggregat (bostadsaggregat) för den centraleuropeiska marknaden. I mina arbetsuppgifter ingick dokumentation, webb, priser, utbildningar, mässor och försäljning.

2002-2005: Produktutveckling, Fresh AB

Utveckling samt försäljning av ventilationsprodukter för offentlig miljö, don, kylbafflar och fasadapparater. Arbetade med konstruktion, tester, inköp och utbildningar. Detta sortiment såldes sedan till vår största kund i Finland och arbetet med FTX påbörjades.

1996-2002: Projektledare, Skanska Inneklimat

Arbetade med totalentreprenader, i arbetsuppgifterna ingick anbud, projektering, inköp och besiktningar. Ingick i en avdelning som sålde ventilationsanläggningar till Flexator, allt från bostäder, äldreboende, kontor, skolor och terminaler.

Utbildning

- 1992–1996 Högskolan i Gävle, kandidatexamen inom energi och inomhusklimatteknik 120p.
1991–1992 Katrineholms tekniska skola, VVS-teknik.
1990–1991 Militärtjänstgöring, I20 Umeå.
1986–1990 Wenströmska gymnasiet, husbyggnadsingenjör.

Språkkunskaper

- Svenska-Mycket bra i tal och skrift
Engelska- Mycket bra i tal och skrift
Tyska- Ganska god förståelse
Nordiska språk exkl. finska – God förståelse

IT-kompetens

- Datavana- Mycket god
Officepaketet- Mycket god
Adobe- Ganska god